



Unsere Mandantin, die IMMER AG, ist ein etabliertes Handelsunternehmen in der Schweiz mit einer beeindruckenden Tradition, die bis ins Jahr 1835 zurückreicht. Mit Hauptsitz in Uetendorf, einer Filiale in Rothenburg und einem Verkaufsbüro in Farvagny, ist sie landesweit präsent und stolz darauf, ihre Kunden an mehreren Standorten in der Schweiz bedienen zu können. Ihr Erfolg beruht auf einem breiten Marken- und Produktportfolio sowie einer Vielzahl von Generalimporten, die ihren Kunden in der Holzverarbeitung eine umfangreiche Auswahl und starke Marken bietet.

Zur Verstärkung ihres Teams, suchen sie eine kreative und visionär Führungspersönlichkeit als

## Leiter:in Category Management & Marketing (Mitglied der Geschäftsleitung)

### WAS SIE BEWIRKEN KÖNNEN

- **Sicherstellung der Marktfähigkeit:** Sie gewährleisten die Marktfähigkeit des Produkt- und Dienstleistungsassortiments und sind massgeblich für den Aufbau einer starken Marktposition verantwortlich.
- **Strategische Planung:** Sie konzipieren Kategoriestrategien, die auf die Maximierung von Verkauf und Rentabilität ausgerichtet sind, und setzen diese in Abstimmung mit der Geschäftsführung um.
- **Marktforschungen:** Sie führen umfassende Marktforschungen durch, um wichtige Einblicke in Verkaufsdaten, Kundenverhalten und Trends zu gewinnen. Basierend auf diesen Erkenntnissen treffen Sie gemeinsam mit dem Verkauf fundierte Entscheidungen über die Preisstrategie und darüber, welche Produkte innerhalb der Kategorie eingeführt, beibehalten oder ausgemustert werden sollen.
- **Lieferantenmanagement:** Sie verhandeln mit Lieferanten über Preise, Mengen und Lieferbedingungen, um die besten Konditionen zu erzielen und eine effiziente Lieferkette sicherzustellen.
- **Führung & Teamarbeit:** Sie unterstützen, befähigen und begleiten Ihr 16-köpfiges Team. Zudem arbeiten Sie eng mit anderen Abteilungen wie Verkauf, Logistik und IT zusammen, um die Unternehmensziele zu unterstützen und eine kohärente Strategie sicherzustellen.
- **Verkaufsförderung & Marketing:** Sie entwickeln und setzen Marketing- und Promotionspläne um, welche die Sichtbarkeit und den Absatz der Kategorie erhöhen.
- **Leistungsüberwachung:** Sie analysieren regelmässig Verkaufsdaten und KPIs, um die Leistung zu bewerten und Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren.

### WAS SIE MITBRINGEN

- **Erfahrung & Fachkenntnisse:** Sie bringen mindestens 6 Jahre relevante Berufserfahrung im Category Management mit, davon mehrere Jahre in leitender Position. Zusätzlich bringen Sie eine mindestens 10-jährige Erfahrung in Führungspositionen mit. Erfahrungen im E-Commerce, in der Digitalisierung und Beschaffung sind von Vorteil.
- **Ausbildung:** Sie haben erfolgreich ein Fachhochschulstudium in Betriebswirtschaft, Produktmanagement, Marketing oder einem eidgenössischen Diplom als Marketingleiter abgeschlossen, idealerweise mit einem Executive Master.
- **Branchen- und fundierte Marktkenntnisse** im Bereich Eisenwarenhandel für Holzbau und Schreiner sind von Vorteil.
- **Kommunikation:** Als kommunikationsstarke und verhandlungssichere Führungspersönlichkeit zeichnen Sie sich durch Ihre vernetzte und lösungsorientierte Denk- und Arbeitsweise aus. Neben exzellenten Deutschkenntnissen verfügen Sie über verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Englisch und über Französischkenntnisse.

- **Vertrauensvoll:** Sie zeichnen sich als empathische, wertschätzende und resiliente Führungsperson aus, die für ihre Aufrichtigkeit, Fairness und Teamfähigkeit geschätzt wird.
- **IT-Skills:** Sie sind vertraut im Umgang mit den gängigen MS Office Produkten (insbesondere Excel) und verfügen über gute ERP-Kenntnisse.

## WAS SIE ERWARTET

- **Die Chance, etwas Bedeutendes zu gestalten:** Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, die Strategieumsetzung im Category Management mit viel Gestaltungsfreiraum auszuüben.
- **Eine verantwortungsvolle Rolle mit Raum für Innovations- und Kreativität:** Wir ermutigen Sie, Ihre innovativen Ideen in die Tat umzusetzen und schaffen Raum für kreatives Denken.
- **Ein familiäres, modernes Unternehmen mit viel Potenzial für Wachstum:** Wir sind ein dynamisches Unternehmen, das Tradition und Zukunft verbindet und attraktive Entwicklungsmöglichkeiten bietet.
- **Ein Arbeitsumfeld, das auf Respekt und Anerkennung basiert:** Unser Arbeitsklima ist von gegenseitiger Wertschätzung geprägt, was ein produktives und harmonisches Miteinander fördert.
- **Betonung nachhaltiger Beziehungen:** Wir legen grossen Wert auf langfristige Beziehungen sowohl zu unseren Mitarbeitenden als auch zu unseren Kunden.
- **Zugang zu modernster Technologie:** Unsere IT-Experten stellen sicher, dass Sie Zugang zu den neuesten Tools und Informationen im Bereich Kundenmanagement haben.

## SIE MÖCHTEN DIE ZUKUNFT DES HOLZBAUS IN DER SCHWEIZ AKTIV MITGESTALTEN UND EINE HERAUSFORDERNE POSITION IN EINEM PURPOSE-UNTERNEHMEN ANNEHMEN?

DANN SOLLTEN WIR UNS KENNENLERNEN!

JETZT BEWERBEN

## KONTAKT

**Melden Sie sich für einen Austausch bei uns.**



**Jochen Beck**

Senior HR Business Partner

031 343 17 43

[beck@people-investor.ch](mailto:beck@people-investor.ch)